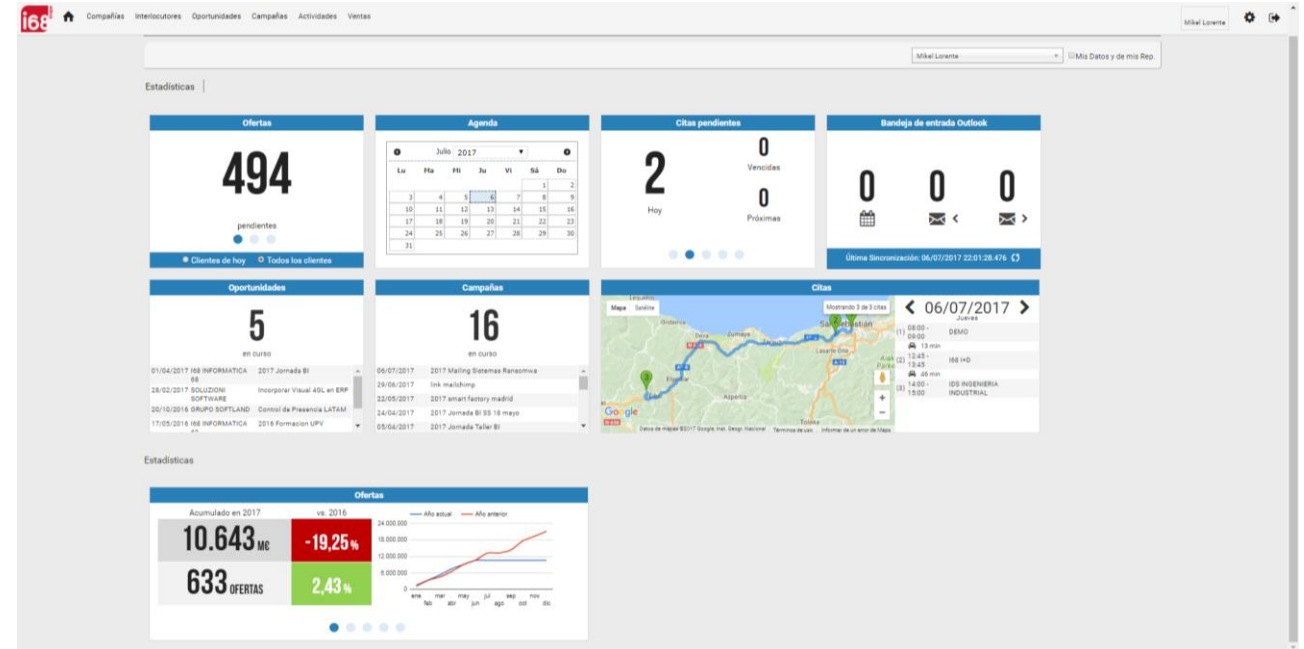


izaro CRM 2017

Izaro CRM 2017 es la herramienta comercial indispensable para conocer el mercado y la actividad comercial y de marketing.

- **Compañías:**
 - Clientes reales y potenciales
 - Distribuidores y prescriptores
 - Competidores
 - Proveedores
 - ...
- **Interlocutores:**
 - Datos de contacto
 - Cargo
 - ...
- **Oportunidades**
- **Actividades** (realizadas en una compañía con un interlocutor)
 - Llamadas
 - Visitas
 - Ofertas
 - ...
- **Campañas de marketing**
- **Datos estadísticos**
 - Cumplimiento de objetivo de ventas
 - Facturación
 - Devoluciones
 - ...



Novedades 2017

■ Plataforma comercial (con B2B)

Izaro CRM ahora puede integrar la funcionalidad de izaro B2B dentro del menú, convirtiéndose en una plataforma comercial. Esto permitirá a los comerciales sumar a la funcionalidad de izaro CRM la posibilidad de:

- Realizar pedidos
- Consultar precios, descuentos, consumos del cliente,...

■ Widgets

La nueva home del CRM está desarrollada con widgets que pueden recolocarse para ubicar los componentes en el orden deseado

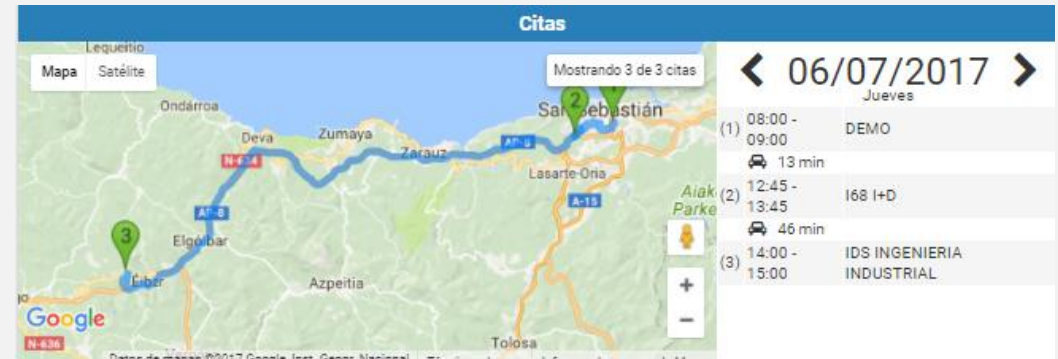
■ Usabilidad para tablets

Se ha optimizado la funcionalidad de la mayoría de los componentes para mejorar la experiencia de uso en tablets.

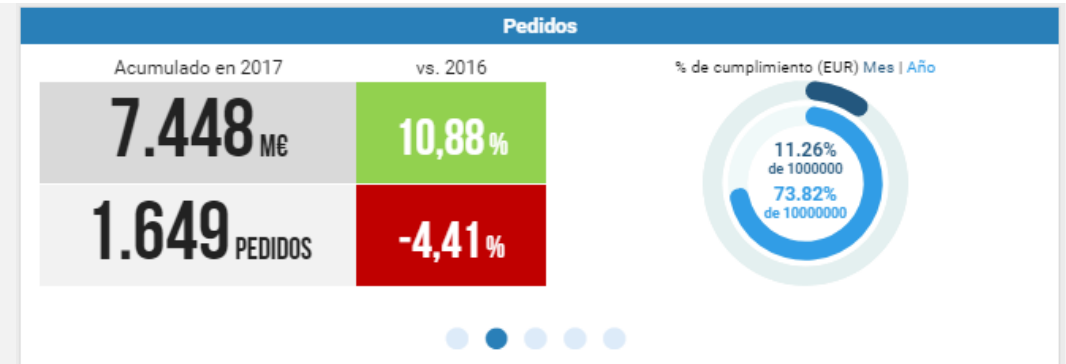


Novedades 2017: Rutas de visita

Visualización en mapa de las visitas por día y cálculo del tiempo de desplazamiento entre visitas en coche.

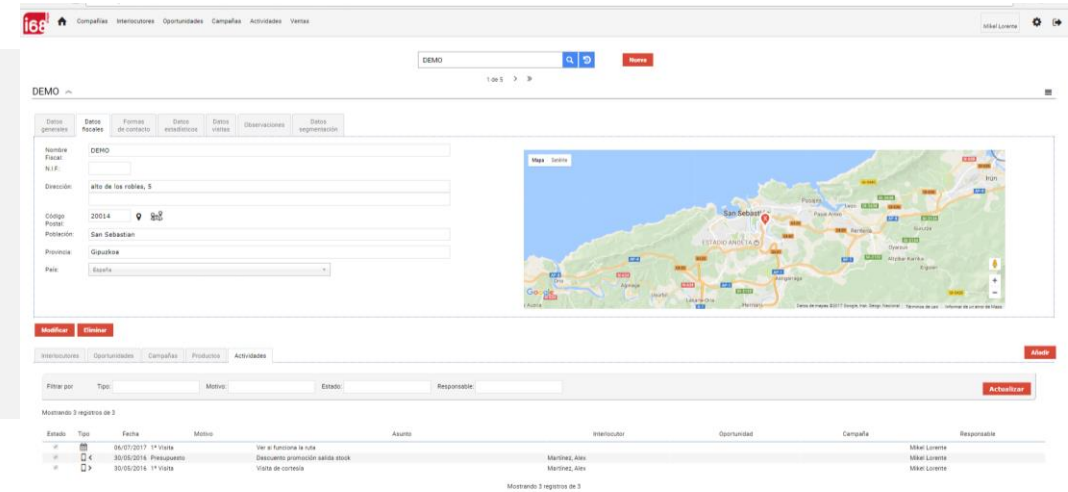


Actualización gráfica de las estadísticas económicas. Nueva estadística de cumplimiento e objetivo de captación de pedidos (mensual | anual).

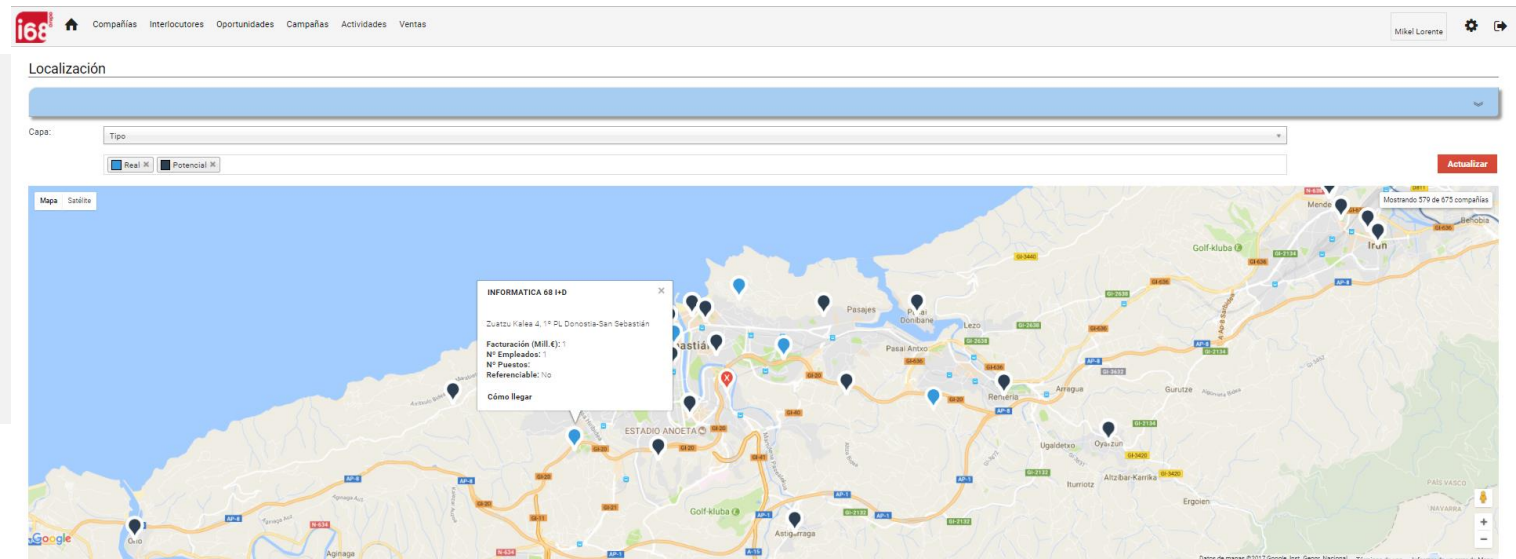


Novedades 2017: Mapa de compañías

Visualización de “lo que hay alrededor” de una compañía. Posibilidad de búsqueda fina mediante filtros



Zoom para acercar y alejar e información ampliada de cada compañía

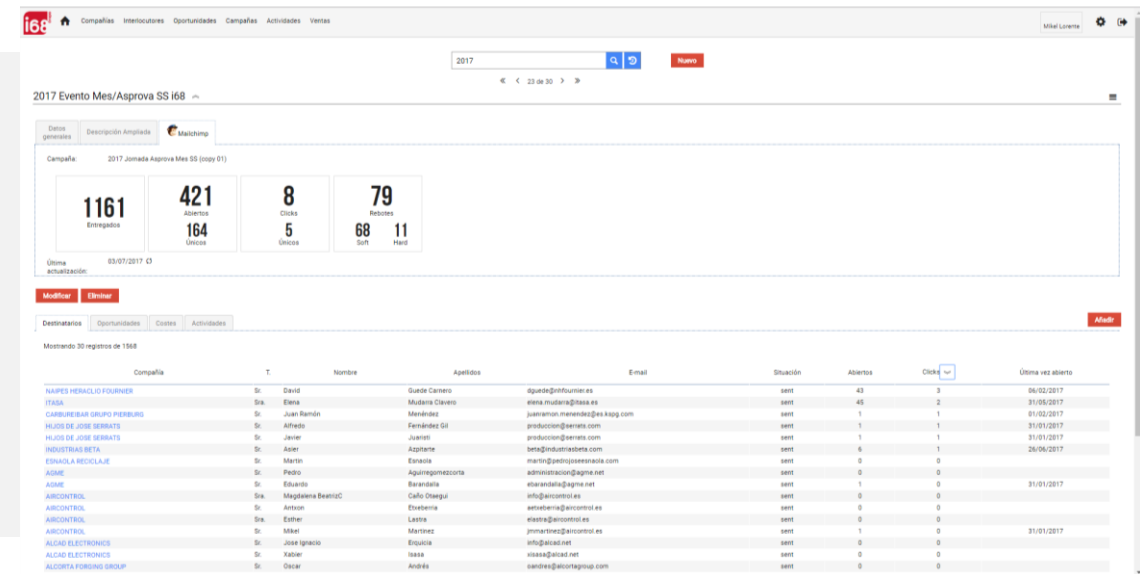


Novedades 2017: Integración de campañas de marketing con mailchimp

Izaro CRM 2017 se integra con Mailchimp para poder crear automáticamente campañas de email marketing. Es posible exportar directamente la lista de destinatarios y recoger en las campañas de marketing enlazadas los datos de:

- Quién ha abierto el email y cuántas veces
- Quién ha hecho click y cuántas veces
- Disponer de datos globales e individuales

Para hacer el seguimiento de actividades



Campaña	T	Nombre	Apellidos	Email	Situación	Abiertos	Clicks	Última vez abierto
NAIPES HIDRÓLICO FOURNIER	Sl	David	Guade Carnero	agude@ntofournier.es	sent	43	3	06/02/2017
ITASA	Sl	Elena	Mudena Clavero	elena.mudena@itasa.es	sent	45	2	31/05/2017
CARBUREBAR GRUPO PIEMBURG	Sl	Juan Ramón	Mendez	juaramon.mendez@es.koop.com	sent	1	1	01/02/2017
MUJOS DE JOSÉ SERRATO	Sl	Alfredo	Fernández Gil	produccion@serrato.com	sent	1	1	31/01/2017
MUJOS DE JOSÉ SERRATO	Sl	Javier	Juarez	produccion@serrato.com	sent	1	1	31/01/2017
INDUSTRIAL BETA	Sl	Asier	Aspiz	beta@industrialbeta.com	sent	6	1	26/06/2017
ESPAÑA LA REVELAJE	Sl	Martin	Erasola	martin@espanolasevelaje.com	sent	0	0	
ADME	Sl	Paula	Aguiar Aguiar	administracion@adme.net	sent	0	0	
ADME	Sl	Eduardo	Brandale	esbrandale@adme.net	sent	1	0	31/01/2017
ARCONTEL	Sl	Magdalena	Beato	info@arconel.es	sent	0	0	
ARCONTEL	Sl	Antxon	Etxebarria	etxebarria@arconel.es	sent	0	0	
ARCONTEL	Sl	Esther	Larra	esther@arconel.es	sent	0	0	
ARCONTEL	Sl	Mikel	Martinez	pmartinez@arconel.es	sent	1	0	31/01/2017
ALCANT ELECTRONICS	Sl	José Ignacio	Enrique	info@alcant.net	sent	0	0	
ALCANT ELECTRONICS	Sl	Rafael	Isasa	isasa@alcant.net	sent	0	0	
ALCANT ELECTRONICS	Sl	Diego	Andrés	diego@alcant.net	sent	0	0	



Novedades 2017: APP de izaro CRM

La nueva APP de izaro CRM permite acceder desde el móvil a la mayoría de la información disponible en izaro CRM.

- Ver las citas del día
- Reportar información de las visitas (incluso registrando texto escrito por voz, sin necesidad de teclear)
- Acceder a los interlocutores de una compañía
- Acceder a los datos de una compañía (por ejemplo, el teléfono, con opción de llamada directa)
- ...

**Consultar condiciones*

